

การศึกษาค้นคว้ามีวัตถุประสงค์ที่จะศึกษาลักษณะทั่วไปของเกษตรกรที่ปลูกถั่วลิสง ต้นทุนการผลิตและการตลาด ตลอดจนปัญหาอุปสรรค และแนวทางในการปรับปรุงแก้ไข โดยได้ดำเนินการเลือกพื้นที่เกษตรกรที่ปลูกถั่วลิสงที่อยู่ในตำบลหนองแวง และกลุ่มผู้ประกอบการค้าส่ง/ปลีกถั่วลิสงในอำเภอหนองบัวแดง จังหวัดชัยภูมิ

ผลการศึกษาพบว่าเกษตรกรที่ปลูกถั่วลิสงเป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง มีอายุเฉลี่ย 37.26 ปี และส่วนใหญ่จบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 มีสมาชิกในครอบครัวเฉลี่ย 3.6 คน มีพื้นที่เฉลี่ย 26.8 ไร่ แหล่งน้ำที่ใช้คือได้มาจากบ่อหรือสระเป็นส่วนใหญ่ แรงงานที่ใช้มีทั้งแรงงานในครัวเรือนและแรงงานจ้าง บัญชีใช้มีทั้งบัญชีคอกและบัญชีเคมี

ต้นทุนการปลูกถั่วลิสง แบ่งเป็นต้นทุนทุนต้นคงที่ 685.72 บาท และต้นทุนผันแปร 2,137.81 บาท ผลิตเฉลี่ยต่อไร่เท่ากับ 271.66 กิโลกรัม รายได้จากการขายถั่วลิสงของเกษตรกรส่วนใหญ่มีรายได้อยู่ระหว่าง 4,501-5,500 บาท ราคาขายเฉลี่ยกิโลกรัมละ 19.66 บาท ดังนั้นเกษตรกรต้องผลิตให้ได้ไร่ละ 57.72 กิโลกรัมจึงจะทำให้เกิดการคุ้มทุน ซึ่ง ณ จุดนี้จะไม่มีการกำไรหรือขาดทุน พ่อค้าคนกลางมีทั้งพ่อค้าส่งมือ 1 พ่อค้าส่งและปลีกในอำเภอ พ่อค้าปลีกในหมู่บ้าน ซึ่งมีประสบการณ์เฉลี่ย 11.83 ปี ส่วนใหญ่จะรับซื้อถั่วลิสงตากแห้งมีเปลือกและเป็นผู้กำหนดราคาซื้อขาย ในอำเภอหนองบัวแดงมีวิธีการตลาดซึ่งสามารถแบ่งออกได้ 5 วิธีการตลาดหรือ 5 ช่องทางและมีวิธีการตลาดที่สำคัญดังนี้

ส่วนเหลือการตลาดของพ่อค้าถั่วลิสง เส้นทางที่ 1 ส่วนเหลือการตลาดของพ่อค้ามือที่ 1 และพ่อค้าส่งและปลีกในอำเภอ เท่ากับกิโลกรัมละ 8.34 บาท โดยแบ่งเป็นส่วนเหลือการตลาดของพ่อค้ามือที่ 1 เท่ากับกิโลกรัม 3.34 บาท และเป็นส่วนเหลือการตลาดของพ่อค้าส่งและปลีกในอำเภอเท่ากับกิโลกรัมละ 5 บาท ส่วนต้นทุนการตลาดรวมจะเท่ากับกิโลกรัมละ 2.83 บาท ซึ่งแยกเป็นต้นทุนการตลาดของพ่อค้ามือที่ 1 เท่ากับกิโลกรัมละ 1.36 บาท และเป็นต้นทุนการตลาดของพ่อค้าส่งและปลีกในอำเภอเท่ากับกิโลกรัมละ 1.47 บาท ในส่วนที่เป็นกำไรของพ่อค้าทั้งหมดรวมเท่ากับกิโลกรัมละ 5.51 บาท แยกได้เป็นกำไรของพ่อค้าส่งมือที่ 1 เท่ากับกิโลกรัมละ 1.98 บาท และเป็นกำไรของพ่อค้าส่งและปลีกในอำเภอเท่ากับกิโลกรัมละ 3.53 บาท และราคาที่เกษตรกรได้รับเท่ากับกิโลกรัมละ 19.66 บาท

ส่วนเชื่อมการตลาดของพ่อค้าถั่วลิสง เส้นทางที่ 2 ส่วนเชื่อมการตลาดของพ่อค้าขายส่งมือ 1 พ่อค้าส่งและปลีกในอำเภอ และพ่อค้าปลีกในหมู่บ้าน เท่ากับกิโลกรัมละ 13 บาท โดยแบ่งเป็นส่วนเชื่อมการตลาดของพ่อค้ามือที่ 1 เท่ากับกิโลกรัม 3.34 บาท ส่วนเชื่อมการตลาดของพ่อค้าส่งและปลีกในอำเภอเท่ากับกิโลกรัมละ 5 บาท และพ่อค้าขายปลีกในหมู่บ้าน เท่ากับกิโลกรัมละ 4 บาท ส่วนต้นทุนการตลาดรวมจะเท่ากับกิโลกรัมละ 4.54 บาท ซึ่งแยกเป็นต้นทุนการตลาดของพ่อค้ามือที่ 1 เท่ากับกิโลกรัมละ 1.36 บาท ต้นทุนการตลาดของพ่อค้าส่งและปลีกในอำเภอเท่ากับกิโลกรัมละ 1.47 บาท และต้นทุนการตลาดของพ่อค้าปลีกในหมู่บ้านเท่ากับกิโลกรัมละ 1.71 บาท ในส่วนที่เป็นกำไรของพ่อค้าทั้งหมดรวมเท่ากับกิโลกรัมละ 8.20 บาท แยกได้เป็นกำไรของพ่อค้าส่งมือที่ 1 เท่ากับกิโลกรัมละ 1.98 บาท กำไรของพ่อค้าส่งและปลีกในอำเภอเท่ากับกิโลกรัมละ 3.53 บาท และเป็นของพ่อค้าปลีกในหมู่บ้านเท่ากับกิโลกรัมละ 2.29 บาท

ปัญหาและอุปสรรคของผู้ปลูกถั่วลิสง มี 2 ประการด้วยกัน ประการแรกคือด้านการผลิต มักจะพบปัญหาด้านโรคต่าง ๆ เช่น โรคใบร่วง และแมลงประเภทต่าง ๆ เข้าทำลายสร้างความเสียหาย เช่น เลียนดิน และอีกประการหนึ่งคือด้านการตลาด ที่มีราคาไม่แน่นอนนอกจากนี้ยังไม่สามารถต่อรองราคาขายผลผลิตกับพ่อค้าได้ ข้อเสนอแนะเกษตรกรควรมีโกดังเก็บผลผลิตเพื่อรอจำหน่ายในฤดูที่ถั่วลิสงมีราคาดีหรือแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า และควรรวมผลผลิตออกจำหน่ายหลาย ๆ ตลาด แทนการขายให้กับพ่อค้าคนกลางในตลาดอำเภอเพียง 1-2 ราย นอกจากนี้ต้องรักษาผลผลิตให้มีคุณภาพตรงกับความต้องการของตลาด มีการคัดเกรด มีการแบ่งบรรจุให้ตรงกับลูกค้าต้องการ

ปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการ มีปัญหาด้านผลผลิตไม่ได้มาตรฐาน มีเชื้อราปนเปื้อนจำนวนผลผลิตไม่สม่ำเสมอ ข้อเสนอแนะผู้ประกอบการควรส่งเสริมให้มีการอบรมและให้ความรู้แก่เกษตรกร เช่น แนะนำให้ความรู้สมัยใหม่ การจัดทำแปลงสาธิต การอนุรักษ์ดินโดยการไถพรวน, ปุ๋ยหมักหรือปุ๋ยชีวภาพ การดูแลบำรุงต้นถั่วลิสง รวมไปถึงการเก็บเกี่ยว การตากแห้งและรักษาคุณภาพถั่วลิสง นอกจากนี้รวมถึงการให้ทุนแก่เกษตรกร การประกันราคาด้วย

The objectives of this research were to study the general characteristics of peanut farmers, problems and obstacles as well as to identify solution and improvement possibilities. The selected study site was at peanut farms in Nongwaeng Sub-district and the peanut retailers and wholesalers in Chaiyaphoom Province's Nungbuadaeng District.

The results of the study showed that there were more male than female peanut growers with average age of 37.26 years old, most of them have had primary education. The average family members were 3.6 persons with an average family land holding of 26.8 rai'. Water resource was mostly obtained from farm ponds or reservoir. Labour for peanut production was from both family and hired, and fertilizer was from both animal manure and chemical.

The peanut production cost was divided into two parts; 685.72 baht for fixed cost and 2,137.81 baht for variable cost with an average yield per rai of 271.66 baht. Most farmers earned income from selling peanut between 4,501 to 5,500 baht with an average price of 19.66 baht per Kilogram. Thus, to meet the margin the farmers must obtain an average yield per rai of 57.72 Kilogram, at this point the farmers make no gain nor loss. The first middlemen included wholesalers and retailers from the District as well as those retailers within the village with an average experience of 11.83 years. Most of these traders required dry peanuts with shells and normally fixed the prices. In Nongbuadaeng District, there were 5 important marketing channels that most likely to occur.

The marketing margin in channel 1 between the first traders and the retailers and wholesalers in the District equaled 8.34 baht. This included the marketing margin for the first trader of 3.34 baht, and for the retailers and wholesalers in the District of 5 baht. The total marketing cost was 2.83 baht per kilogram; 1.36 baht for the first trader and 1.47 baht for the retailers and wholesalers in the District. Total profit made was 5.51 baht per kilogram, 1.98 baht for the first trader and 3.53 baht for the retailers and wholesalers in the District. Peanut price that farmers received was 19.66 baht per Kilogram.

The marketing margin in channel 2 between the first trader, the retailers and wholesalers in the District and the village retailers equaled 13 baht per Kilogram. This included the marketing margin for the first trader 3.34 baht, for the retailers and wholesalers in the District 5 baht and for the village retailers 4 baht. The total marketing cost was 4.54 baht per kilogram, 1.36 baht for the first trader, 1.47 baht for the retailers and wholesalers in the District and 1.71 for village retailers. Total profit made was 8.20 baht per kilogram, 1.98 baht for the first trader, 3.53 baht for the retailers and wholesalers in the District and 2.29 baht for village retailers.

There were two main problems that peanut farmers encountered. Firstly, the production of peanut often faced disease and insect problems such as leaf disease that caused premature leaf falling and subterranean ant. Secondly, the peanut market price was normally fluctuated and could not be bargained by farmers. Recommendations for farmers were; 1) to have access to storage facility for the product so that they could be sold during high price or to add value by processing, 2) the produce sold through collective market instead of selling through 1 – 2 middlemen. Moreover, the quality of product to meet market demand, including grading packaging should also be maintained.

The problems and obstacles for the traders included below – standard product, mostly with fungal infection and unreliable. Recommendations for traders were that traders should promote training for farmers to gain knowledge on new technology, set up model farms, the use of manure or compost of bio – fertilizer for soil conservation, the peanut cultivation as well as harvesting, drying and quality maintenance. Moreover, the traders should assist investment fund and price guarantee for farmers.